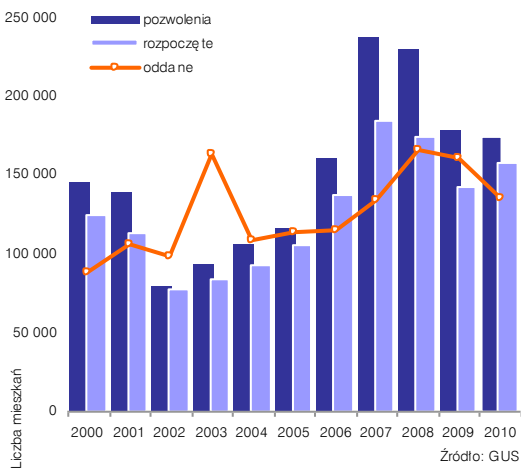


Rok 2010 był dla deweloperów mieszkaniowych okresem powrotu do normalności po kryzysowym roku 2009.



Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



Powrót do normalności

Rok 2010 był dla podmiotów działających na rynku nowych mieszkań na sprzedaż okresem powrotu do normalności po kryzysowym roku 2009. Powrót do normalności był widoczny we wszystkich kluczowych zjawiskach rynkowych: mechanizmach kredytowania hipotecznego, skali podaży, a także popytu uzewnętrzniającego się zarówno w postaci zachowań nabywców i zawartych transakcji.

W 2010 roku gospodarka wyraźnie przyspieszyła. W 2011 rok Polska wkracza z ustabilizowaną sytuacją na rynku pracy i powoli rosnącymi dochodami ludności. Ustabilizowała się również na dość wysokim poziomie liczba udzielanych indywidualnych kredytów hipotecznych, a stopy procentowe pozostają wyjątkowo niskie.

Na 2011 rok prognozy wszystkich renomowanych instytucji krajowych i zagranicznych przewidują wzrost PKB w Polsce w granicach 3,5-4,3%. Z drugiej strony – kraj potrzebuje reform, aby zatrzymać wzrost długu publicznego, a to nie jest możliwe bez zahamowania wzrostu dochodów Polaków, co najmniej przez pewien czas. Działania rządu są uważnie obserwowane przez rynki finansowe, zaś sytuacja gospodarcza w krajach Unii jest bardzo zróżnicowana.

Wyniki monitoringu rynku przeprowadzonego przez REAS na koniec IV kwartału 2010 wskazują na wyraźny wzrost oferty w większości miast, spowodowany nie tylko wprowadzeniem na rynek nowych inwestycji, ale także wznowieniem sprzedaży w wielu projektach, w których czasowo wstrzymano ją z powodu kryzysu. W konsekwencji oferta na sześciu rynkach osiągnęła poziom zbliżony do tego z okresu boomu w I połowie 2008 roku, i jest o 40% wyższa, niż rok wcześniej. Stało się tak mimo, że pod względem liczby sprzedanych lokali był to najlepszy kwartał od IV kwartału 2007 roku. W okresie czterech kwartałów 2010 na analizowanych rynkach sprzedano łącznie prawie 28 tys. jednostek mieszkalnych, a zatem o 22% więcej niż w roku 2009 i o ponad 9% więcej niż w 2008.

Podaż

Wstępne dane GUS również potwierdzają, że polscy deweloperzy w 2010 roku odzyskali optymizm. Po załamaniu w roku poprzednim, w okresie styczeń-grudzień 2010 w tej grupie inwestorów rozpoczęto budowę ponad 63 tys. jednostek mieszkalnych, czyli o ponad 42% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Zwiększyła się natomiast o 8% liczba mieszkań, na których budowę deweloperzy uzyskali w tym samym okresie pozwolenia,

przekraczając 68 tys. jednostek. W tym samym czasie spółdzielnie mieszkaniowe rozpoczęły realizację ok. 4,6 tys. mieszkań, co stanowi wzrost o 10% w stosunku do wyniku z ubiegłego roku.

W IV kwartale 2010 roku w sześciu aglomeracjach na rynek wprowadzono ponad 8,5 tys. mieszkań, zaś w całym roku na rynek wprowadzono w nich prawie 31 tys. lokali, czyli ponad 40% liczby mieszkań rozpoczętych w tym okresie w całej Polsce przez deweloperów i spółdzielnie mieszkaniowe.

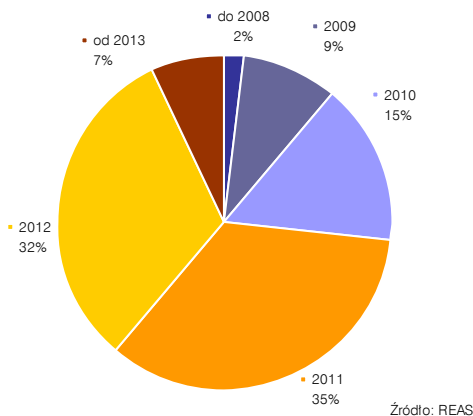
Statystyki potwierdzają także, że szczyt liczby mieszkań oddawanych do użytku w mijającym cyklu koniunkturalnym Polska ma już za sobą. W 2010 oddano w kraju łącznie niespełna 136 tys. mieszkań, o ponad 15,0% mniej, niż w tym samym okresie rok wcześniej. Deweloperzy oddali w tym okresie 53 tys. jednostek mieszkalnych, o 26% mniej, niż w roku ubiegłym.

Pomimo dość dobrej i regularnej sprzedaży wielkość oferty liczona łącznie dla sześciu aglomeracji osiągnęła na koniec roku poziom bliski 39 tysiącóm. W strukturze obecnej oferty wciąż znaczącą część stanowią gotowe niesprzedane lokale. Na koniec grudnia w Warszawie takich mieszkań było ok. 4,2 tysiąca, nieznacznie mniej niż w poprzednim kwartale. W sześciu aglomeracjach łącznie takich mieszkań było nieco ponad 9,4 tysiąca i liczba ta wzrosła w ciągu roku o 13%. Struktura oferty pod względem planowanego terminu oddania lokali zaczyna się stabilizować. Na koniec 2010 roku lokale znajdujące się w budowie stanowiły ponad 70% oferty, z czego ponad 1/3 w inwestycjach planowanych do oddania w 2011 roku, zaś pozostała część – w roku 2012 i później. Dla porównania, na początku 2009 roku w ofercie dominowały mieszkania planowane do oddania w rozpoczynającym się właśnie roku stanowiące 58% oferty, zaś mieszkania gotowe stanowiły jedynie 14% oferty.

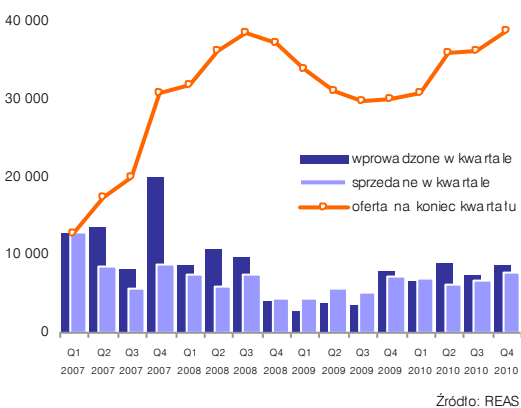
W ostatnich czterech kwartałach w większości miast – poza Wrocławiem i Poznaniem – deweloperzy dość dobrze dostosowywali liczbę wprowadzanych na rynek jednostek w nowych inwestycjach do uzyskiwanej sprzedaży. Wzrost oferty został jednak spowodowany także wznowieniem realizacji i sprzedaży projektów przejściowo wstrzymanych, a także – wycofywaniem się nabywców z wcześniej zawartych umów sprzedaży. Niewątpliwie na to zjawisko miały wpływ obostrzenia w procedurach udzielania kredytów hipotecznych, wprowadzane przez banki w 2010 roku zgodnie z zaleceniami nadzoru bankowego.

Jednocześnie, sygnały napływające z firm

Struktura oferty według deklarowanej przez dewelopera daty oddania projektu (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na tle oferty na koniec kwartału (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)





wskazują na to, że deweloperzy zamierzają w 2011 roku wprowadzić na rynek więcej nowych inwestycji, niż w roku poprzednim. Wobec obecnej nadwyżki podaży nad popytem, prognozowanie wzrostu cen w najbliższych kwartałach wydaje się nadal nieuzasadnione.

Popyt

Dla zachowania nabywców w 2010 roku zasadnicze znaczenie miała polityka banków w zakresie kredytów hipotecznych. Charakteryzowała się ona z jednej strony dość wysoką liczbą nowoudzielanych kredytów, porównywalną z akcją kredytową z 2008 roku, z drugiej zaś – powrotem do zasad udzielania kredytów obowiązujących przed boorem nieruchomościowym, a zatem wymogu znaczącego wkładu własnego, realistycznej oceny zdolności kredytowej i konserwatywnego podejścia do wyceny wartości zabezpieczenia.

Wzrostowi akcji kredytowej sprzyjał szereg czynników: utrzymujące się niskie stopy procentowe, malejące marże, a przede wszystkim – poprawiające się z kwartału na kwartał informacje o wzroście gospodarczym i stabilizacji na rynku pracy. Miały one także wpływ na zachowanie nabywców. Z jednej strony bardzo wyraźnie można było dostrzec wzrost zainteresowania zakupem i przekonanie, że ceny już dalej nie będą spadać, z drugiej zaś – dostosowanie preferencji i oczekiwań do zmniejszonej - wskutek spadku zdolności kredytowej - siły nabywczej.

Intensywność sprzedaży dla sześciu rynków łącznie, liczona jako relacja liczby sprzedanych jednostek w kwartałach do wielkości oferty na początku kwartału wyniosła w IV kwartale 2010 roku 19,3%. Biorąc pod uwagę wielkość oferty, tempo sprzedaży było dość dobre, choć trzeba pamiętać, że 25% jest wskaźnikiem teoretycznej równowagi. We wszystkich miastach oprócz Łodzi wskaźniki te mieściły się w przedziale 19-22%, zaś w Łodzi było to 17%).

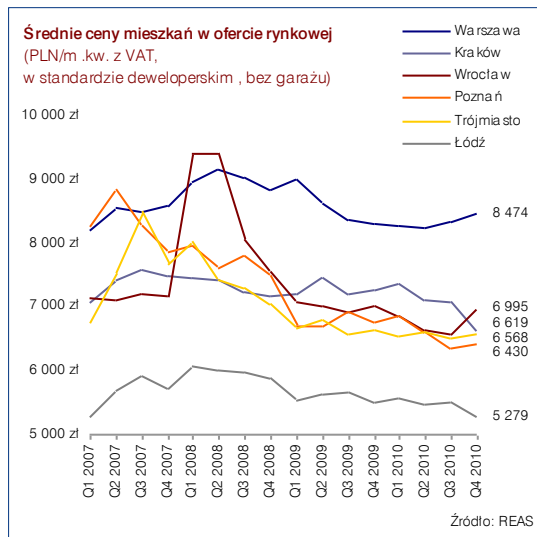
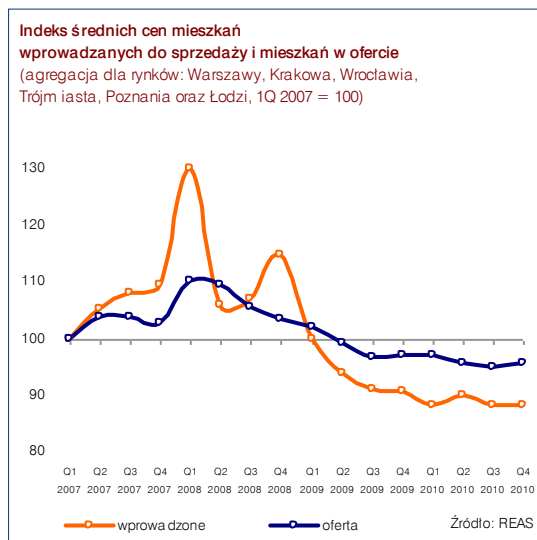
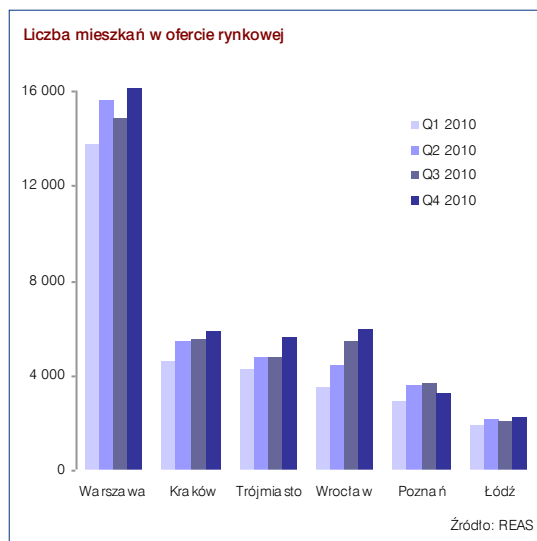
Globalny poziom sprzedaży w minionych czterech kwartałach był w większości miast nieco wyższy od długoterminowej przeciętnej liczby mieszkań sprzedawanych na tych rynkach, a we Wrocławiu nawet wyraźnie wyższy. Wyjątkiem jest pod tym względem Warszawa, gdzie w tym okresie sprzedano ok. 10,6 tys. lokali, o ok. 2,5 tys. mniej, niż długoterminowy średni poziom transakcji na tym rynku. Wydaje się zatem, że stolica ma nadal największy potencjał wzrostowy w porównaniu z innymi miastami.

Czynniki psychologiczne, które odgrywały istotną rolę w obniżeniu sprzedaży w okresie kryzysu, w 2010 roku miały efekt neutralny. W pierwszej połowie roku odegrały rolę

zmniejszającą popyt, zaś w drugiej połowie roku były jego stymulatorem. Wydaje się zatem, że obecna skala i intensywność sprzedaży dobrze odzwierciedla uwarunkowania określone przez aktualne ceny, dochody i dostępność kredytów hipotecznych. W odniesieniu do średnich cen nowoprowadzanych mieszkań można mówić o stabilizacji, choć podlegają one niewielkim wahaniom z kwartału na kwartał. Deweloperzy oferują nowe mieszkania w cenach na poziomie cen ofertowych lokali aktualnie sprzedawanych, podczas gdy średnie ceny lokali pozostających w ofercie są wyższe. W skali roku można mówić o dwutrzyprocentowym spadku średnich cen, ale trzeba także pamiętać, że na rynek wprowadzane są w większym stopniu projekty zaplanowane już po kryzysie z IV kwartału 2008 roku.

Utrzymuje się także tendencja dotycząca sprzedaży mieszkań gotowych: sprzedają się one dużo wolniej, niż lokale w projektach niedawno wprowadzonych na rynek. Bardziej wnikliwe spojrzenie ujawnia różnice między nową i starą ofertą: w nowych projektach mieszkania są zdecydowanie mniejsze w poszczególnych kategoriach wielkościowych, a średnia cena mieszkań gotowych jest z reguły wyższa, niż lokali nowo wprowadzanych na rynek. W segmencie apartamentów, zwłaszcza w przypadku lokali większych i o wysokiej cenie jednostkowej, podaż wciąż przewyższa popyt. Nadal też nie widać nabywców, którzy poszukiwaliby lokali w tym segmencie w celach spekulacyjnych.

Gdyby można było liczyć na wyraźny wzrost cen i sprzedaży w nowo rozpoczętym roku, wówczas zapewne optymizm deweloperów byłby większy. Ale przyszła sytuacja rynkowa rysuje się dość mgliście: trudno zakładać wzrost cen, zaś przy rosnącej ofercie nawet dość prawdopodobny wzrost łącznej sprzedaży na rynku niekoniecznie przełoży się na lepszą sprzedaż w poszczególnych projektach inwestycyjnych. W dodatku oprocentowanie kredytów hipotecznych raczej wzrośnie, i to zapewne bardziej niż dochody kredytobiorców. Przy tym nadzór bankowy zapowiada kolejne obostrzenia w udzielaniu kredytów, zaś trudna sytuacja finansowa budżetu państwa musi przełożyć się na zwiększone obciążenia podatkowe obywateli. Wiadomo już, że nie będzie cudownego rozmnożenia środków uniijnych, przeciwnie, prawdopodobne są cięcia w funduszach, planowanych na kolejną dekadę. Ta sytuacja wymaga od zarządców i właścicieli firm deweloperskich dużej elastyczności, kreatywności i wyobraźni połączonej z realizmem. Wszystko wskazuje na to, że rok 2011 nie będzie bowiem dla nich wcale łatwiejszy od poprzedniego.





Wybrani klienci REAS



O firmie

REAS jest firmą doradczą specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. Od 1997 roku współpracujemy z deweloperami, bankami, inwestorami oraz innymi podmiotami działającymi na rynku mieszkaniowym, zaś tylko w ostatnich 5 latach pracowaliśmy dla 310 różnych klientów wspierając ich skutecznie w procesie planowania i realizacji inwestycji. O wysokiej jakości usług REAS świadczy między innymi fakt, że dla ponad połowy naszych klientów zrealizowaliśmy więcej niż 5 projektów doradczych.

Począwszy od 2000 roku REAS prowadzi stały monitoring pierwotnego rynku mieszkaniowego, gromadząc dane o inwestycjach w bazie danych opartej o system GIS. W bazie danych REAS znajduje się obecnie 9 964 inwestycji, w tym 3 061 w sprzedaży oferujących obecnie ponad 72 tys. mieszkań i domów dostępnych w aktualnej ofercie rynkowej, a także 878 inwestycji planowanych, których sprzedaż jeszcze się nie rozpoczęła. Dzięki posiadanej wiedzy REAS dostarcza szeroki zakres analiz rynku oraz formułuje długoterminowe prognozy wspomagające proces planowania strategicznego.

REAS doradza deweloperom na wszystkich etapach procesu inwestycyjnego, wspierając ich w procesie planowania i przygotowania produktu o najlepszym potencjale rynkowym i konkurencyjnym. Zrealizowane projekty doradcze obejmują najczęściej: analizy lokalizacji, rekomendacje dotyczące struktury i funkcjonalności mieszkań, oceny i rekomendacje dotyczące projektów architektonicznych, strategię cenową i cenniki mieszkań oraz rekomendacje dotyczące strategii marketingowych i sprzedażowych.

REAS specjalizuje się także w wycenach gruntów inwestycyjnych oraz istniejących budynków mieszkalnych. Wyceny są dokonywane przez uprawnionych rzeczoznawców majątkowych z wieloletnim doświadczeniem pozwalającym na posługiwanie się zarówno krajowymi jak i zagranicznymi standardami szacowania: brytyjskimi (RICS), europejskimi (TEGOVA), amerykańskimi (USPAP) oraz międzynarodowymi (IVSC).

Dzięki wieloletniej współpracy z instytucjami finansującymi rynek mieszkaniowy w Polsce oraz uznanej przez nie wiarygodności naszych biznes planów, wycen i analiz wykonalności inwestycji, REAS skutecznie wspiera inwestorów w procesie pozyskiwania finansowania dla nowych inwestycji mieszkaniowych.

Od 2007 roku REAS jest partnerem strategicznym firmy Jones Lang LaSalle, światowego lidera doradztwa na rynku nieruchomości komercyjnych.

Zapraszamy na www.reas.pl gdzie znajdą Państwo informacje o usługach świadczonych przez REAS oraz analizy, komentarze i raporty dotyczące rynku mieszkaniowego.

Kluczowe usługi REAS

- Badania i analizy rynku
- Doradztwo rynkowe i produktowe
- Wyceny nieruchomości i analizy finansowe
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi
- Marketing i zarządzanie sprzedażą

Kontakt

REAS Sp. z o.o.
ul. Bukowińska 22B
02-703 Warszawa

tel: +48.22.3802100
fax: +48.22.3802101

www.reas.pl



Kazimierz Kirejczyk
Partner,
Prezes Zarządu
kazimierz.kirejczyk@reas.pl
+48.22.3802108



Grzegorz Żochowski
Partner,
Dział Wycen i Rynków Kapitałowych
grzegorz.zochowski@reas.pl
+48.22.3802109



Katarzyna Kuniewicz
Dyrektor,
Badania i Analizy Rynku
katarzyna.kuniewicz@reas.pl
+48.22.3802125



Paweł Szejter
Partner,
Dział Doradztwa
pawel.szejter@reas.pl
+48.22.3802105



Karol Dzieciół
Dyrektor,
Doradztwo Deweloperskie
karol.dzieciol@reas.pl
+48.22.3802122



Maximilian Mendel
Dyrektor,
Doradztwo i Analizy Rynków CEE
maximilian.mendel@reas.pl
+48.22.3802118